

easierLife ist ein Unternehmen aus der Technologieregion Karlsruhe mit der Vision, älteren Menschen bis ins hohe Alter ein unabhängiges Leben zu Hause zu ermöglichen. Mit Hilfe von Smart Home



Technologien, Cloud-Diensten und einer Smartphone-App für Helfer unterstützt unser System im Alltag und bringt Familien wieder näher zusammen. Dabei stehen Sicherheit und Assistenz im Vordergrund.

Als aufstrebendes Startup aus dem Bereich Health-IT möchten wir gemeinsam mit Dir das Gesundheits- und Sozialwesen digitalisieren. Für unser Sales-Team suchen wir einen motivierten Sales Manager (m/w), um unsere ambioassist-Systeme im direkten B2B-Kundenkontakt bei Sozialverbänden und Betreuten Wohnen zu vermarkten.

SALES MANAGER (m/w) im Bereich B2B

DEINE AUFGABEN

- Umsetzung der mit dem Management abgestimmten Verkaufsstrategien und -ziele
- Akquise (Direktansprache, Kundenpräsentation), Entwicklung und Bindung unserer Kunden durch maximale Kundenorientierung
- Planung, Bearbeitung der Nachverfolgung von Kunden im Gesundheits- und Sozialbereich
- Professionelle Beratung und Erstellung individueller Angebote für Kunden in Zusammenarbeit mit Pre-Sales Consultants, z.B. bei der Integration der Systeme in Bauvorhaben und Prozesse
- Ausbau unseres Partnernetzwerks und Teilnahme an Messen (z.B. Altenpflege-Messe)
- Verständnis für Anforderungen der Kunden und Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement, um kundenorientierte Lösungen zu entwickeln

DEIN PROFIL

- Du hast dich bereits im Bereich Sales bewährt und willst ein Produkt vertreiben, hinter dem du zu 100% stehst / Nachweisbare Vertriebsfolge in einer vergleichbaren Aufgabe
- Kenntnisse im Gesundheits- und Sozialwesen, sowie ein gutes Netzwerk in diesen Bereichen sind von Vorteil, aber kein Muss
- Du bist sehr kunden- und ergebnisorientiert und Deine starken Kommunikationsfähigkeiten sowie Dein Verhandlungsgeschick helfen Dir im Tagesgeschäft
- Du sprichst fließend Deutsch und sehr gut Englisch
- Erfolgreich abgeschlossenes Studium und/oder relevante Berufserfahrung
- Du bist dynamisch, ergebnisorientiert, selbstständig und verfügst über eine ausgeprägte unternehmerische Denkweise.
- Nationale Reise- und Übernachtungsbereitschaft (Gebiet wird mit dem Management definiert)

WIR BIETEN

- Intensives Onboarding mit dem Management
- Tiefe Einblicke in ein stark wachsendes Startup und eine inspirierende Arbeitsatmosphäre
- Hohe Eigenverantwortung
- Schnelle Entscheidungswege und flache Hierarchien